

Estimados accionistas,

En mis 16 años de experiencia al mando de EXFO, puedo aseverar que el año fiscal 2001 ha sido uno de los más paradójicos. Durante la primera mitad del año, marcada por una demanda explosiva de nuestros productos, nos concentramos en aumentar nuestra capacidad de fabricación y en satisfacer la demanda de los clientes con relación a entregas urgentes. Durante la segunda mitad, marcada por un debilitamiento de la economía y de la industria de las telecomunicaciones, nuestra atención estuvo sobre la calidad de la ejecución de nuestros negocios, el control de los gastos, y las iniciativas encaminadas a obtener mercados. Me place informarles que el año fiscal 2001, a pesar de ser nuestro primer año completo como compañía pública y de las condiciones desfavorables en las que nos desarrollamos, anunció nuestro decimosexto período de crecimiento consecutivo. Alcanzamos ventas de \$146 millones, que constituyen un 104% de crecimiento con relación al año 2000. En realidad, nuestra tasa de crecimiento integral anual de las ventas durante los últimos 10 años era de alrededor del 50% y en ningún año de nuestra historia experimentamos un crecimiento por debajo del 25%. Por otro lado, estimamos que el mercado global de la industria de telecomunicaciones creció entre un 10 y un 15% anualmente durante el mismo período.

Todo el personal de EXFO ha sido el protagonista de nuestros logros a través de todos estos años. Su infatigable entrega a la consecución de la satisfacción de nuestros clientes, la calidad de la ejecución de nuestros negocios, y la conquista de mercados, han hecho la de EXFO: una historia de éxitos. Esta actitud orientada a la obtención de resultados ha sido respaldada a todos los niveles de la organización por diferentes planes de compensación y opciones de compra de acciones que están en línea con las prioridades de los clientes y los accionistas. Además, hemos continuado expandiendo los programas de capacitación para mejorar los niveles de preparación y las habilidades de dirección de nuestro personal en correspondencia con el crecimiento y desarrollo a largo plazo de la compañía.

La innovación estuvo al frente de todas nuestras iniciativas en el 2001. Lanzamos más de 20 nuevos productos para aumentar nuestra presencia en varios mercados. Orientados a cumplir con las exigencias del mercado, hemos mejorado aun más nuestros procesos de desarrollo de productos, calificados de primeros de su clase, para responder rápida y eficientemente ante las oportunidades más exigentes. Estos procesos se han integrado a nuestras recientemente adquiridas subsidiarias, al mismo tiempo en que hemos acentuado nuestro desempeño en el establecimiento de estándares de medición internacionales y registrado varias patentes importantes. Los gastos en el sector de la I. y D. (Investigación y Desarrollo) aumentaron a \$17,6 millones en 2001, un 88% mayor que el año anterior. En total, el 46% de nuestras ventas en el 2001 provinieron de productos que han estado en el mercado a penas dos años o menos.

Demostremos nuestra dedicación a los mercados internacionales ofreciendo mayor cobertura de ventas. El mercado de Asia es de gran importancia estratégica para EXFO debido a su potencial de crecimiento a largo plazo. En consecuencia, hemos trasladado nuestro equipo de dirección de ventas internacionales hacia nuestro centro de servicio y oficinas de EXFO Asia – Pacífico en Singapur y luego incrementamos nuestras operaciones instaurando una nueva oficina de ventas y

centro de servicios en Pekín. En general, casi triplicamos las ventas en Asia, son ahora de alrededor de \$19 millones.

Trasladamos nuestra oficina EXFO Europe hacia una instalación más grande con el objetivo de fortalecer nuestro servicio de venta y de posventa en la región. En conjunto, el 42% de nuestras ventas provinieron de países fuera del área de América del norte, incluyendo un 21% de Europa, 13% de Asia y 8% del resto del mundo. También reforzamos nuestro plan de diversificación en cuanto a productos y clientes. Nuestros tres clientes más representativos cubrieron menos del 13% de las ventas en el 2001. Luego de las últimas adquisiciones, la extensa gama de productos que conforman nuestra carpeta de negocios, incluidas aproximadamente 40 familias de productos en cada una de nuestras dos divisiones, hace de EXFO una compañía verdaderamente mundial y diversificada.

Desde la perspectiva del desarrollo de mercados, incrementamos el número de mercados sensibles a nuestros productos con el anuncio de tres adquisiciones estratégicas. Encaminadas estas a fortalecer nuestra base tecnológica en la instrumentación científica, la automatización, y las pruebas de capas de protocolos. La integración de estas compañías se está desarrollando de acuerdo a lo planificado y se están realizando todos los ajustes necesarios para desplegar todo el potencial de nuestros muy capaces nuevos socios.

Con nuestra visión enfocada en proyectos a largo plazo, desplegamos por toda nuestra organización una iniciativa denominada “Dirección de relaciones con el cliente” (CRM), del inglés Customer Relationship Management. Esta iniciativa servirá a nuestro personal para realizar un seguimiento más eficaz de los intereses específicos de los clientes por todo el mundo y por consiguiente, proporcionarles un servicio mejor y más individual. También, casi duplicamos nuestra capacidad de fabricación combinada de la ciudad de Quebec, QC y de Victor, NY durante la primera mitad del 2001 para acortar nuestros plazos de entrega e incrementar la satisfacción de nuestros clientes para con nuestras dos divisiones de productos.

Tomando en consideración todos estos logros financieros, estratégicos, y funcionales, podemos aseverar que todo confluye para representar: ¡una compañía en pleno crecimiento!

División de equipos portátiles y de monitoreo

Las previsiones a largo plazo con relación a la industria de las telecomunicaciones aun son sólidas teniendo en cuenta que la demanda de ancho de banda crece aun a niveles importantes. Tómense un minuto para considerar las nuevas aplicaciones que requieren cada vez más anchos de banda mayores tales como las conferencias de video y los servicios de video sobre demanda por la Internet. La fibra óptica constituye el mejor medio para cumplir con estos requerimientos de ancho de banda tan intensos.

Actualmente, en América del norte y Europa, las redes de acceso y metropolitanas reciben una atención mucho mayor que las redes de largo alcance. Varios proveedores de servicios de red reducen sus gastos de capital debido a las condiciones de mercado actuales y a la existencia de un panorama muy competitivo. Estos transportadores están actualmente enfrascados en tratar de explotar al máximo las posibilidades que brindan las redes de fibra óptica existentes. Para lograrlo, acuden a métodos como la adición de canales DWDM, la activación de fibras oscuras, y el incremento de las capacidades de transmisión que le permitan responder a la demanda de

aplicaciones que requieren cada vez más anchos de banda mayores. Además, los límites tradicionales que definen las capas física, óptica, y de protocolos de una red óptica son cada vez menos evidentes debido a la complejidad de las redes DWDM.

EXFO ha desarrollado una saludable estrategia para explotar estas oportunidades de mercado. Continuaremos incrementando nuestra presencia en los mercados a los que nos dirigimos para asegurar nuestro crecimiento a largo plazo y nuestra posición de vanguardia, tal como lo demuestra la adquisición de Avantas Networks. La línea de productos de campo portátiles de Avantas constituye la única solución en el mercado que cubre protocolos como ATM, SONET, SDH, Ethernet y Gigabit Ethernet, así como velocidades de transmisión que van desde OC-192, ó 10 Gb/s, hacia abajo hasta DS0, ó 64 kb/s, y STM-64 hacia abajo hasta E0, todo en una sola plataforma.

El equipo de diseño altamente competente de Avantas contribuirá a lograr que EXFO introduzca una solución completamente integrada para proveer mediciones eficientes y económicas tanto en los niveles de capas física, óptica, como de protocolos dentro de una sola unidad. Por consecuencia, los técnicos de campo no tendrán que, para cumplir con todos los requisitos de medición, cargar instrumentos por separado tales como un Reflectómetro óptico en el dominio del tiempo (OTDR) para la capa física, un Analizador de espectro óptico (OSA) para la capa óptica, o un SONET o Analizador SDH para la capa de protocolo. Las soluciones de mediciones completamente integradas y de capas de protocolo se espera que estén entre nuestros principales motores de crecimiento en el 2002.

Continuaremos perfeccionando el diseño de nuestra plataforma modular para introducir nuevas tecnologías de medición, incluir nuevas funciones, agilizar la comercialización, y permitir que nuestros clientes tengan sus inversiones iniciales protegidas. Estas soluciones a largo plazo, beneficiarán a nuestros clientes de manera considerable, especialmente después de la aceptación en el mercado del FTB-400 Universal Test System en 2001. Esta plataforma de segunda generación, destinada a las redes DWDM con capacidad para mucho más canales y mayor densidad de longitudes de onda, le permite a los transportadores cubrir todas las necesidades de medición en redes tanto de largo alcance, de acceso como metropolitanas.

Continuaremos desarrollando las capacidades de nuestro Remote Fiber Test System (RFTS). En la medida en que los servicios de telecomunicaciones adquieren importancia estratégica, económica y de seguridad, así mismo lo hacen la calidad y fiabilidad en los servicios de redes. Fuimos los primeros en arribar al mercado con capacidades de monitoreo DWDM en nuestro RFTS, el cual incluye las capas física y óptica, y extenderemos esas capacidades hasta la capa de protocolo con el Network Guardian de Avantas.

División industrial y científica

Los fabricantes de sistemas y componentes ópticos han sido afectados por la reducción en los niveles de despliegue de redes y su consecuente acumulación de inventarios. Sin embargo, los fabricantes más notorios mantienen sus presupuestos para el área de investigación y desarrollo con el fin de lograr diseñar redes más capaces y flexibles que puedan desplegarse a un coste mucho menor. Por consiguiente, aun se extienden nuevas líneas de producción en cantidades importantes.

Con el fin de contribuir a que los fabricantes de sistemas y componentes ópticos respondan con eficiencia ante estas realidades del mercado, continuaremos creando tecnologías cada vez más novedosas e influyendo el establecimiento de nuevos estándares internacionales. Corroboramos esta iniciativa con la introducción al mercado del Femtosecond PMD Analyzer (analizador de PMD al nivel de femptosegundos) cuya tecnología revolucionaria ha sido aceptada como método de pruebas de referencia por prominentes instituciones de estándares. Nuestro Femtosecond PMD Analyzer le permite a los usuarios medir los valores más pequeños de PMD tanto en canales DWDM de banda estrecha como en componentes de banda amplia de la forma más fácil, rápida y repetitiva. También lanzamos nuestro Optical Waveguide Analyzer (analizador de guías de ondas ópticas), el cual representa el primero y único caracterizador de índices de refracción para tecnologías que ganan cada vez más mercado como guías de ondas en planos y en serie (AWG, siglas en inglés). Estos últimos avances reflejan nuestro compromiso con el desarrollo de tecnologías de punta que tienen grandes ventajas competitivas en sectores nacientes y de amplio crecimiento. Abrirse paso por nuevos mercados con la ventaja de la “primera movida” constituye un plan efectivo para la obtención de dividendos lucrativos.

Mejoraremos aun más el innovador diseño modular de nuestra plataforma industrial y científica. Esto lo lograremos por medio de la continua introducción de tecnologías y nuevos módulos de pruebas, que son con frecuencia aplicables también a nuestra plataforma de campo portátil. Además, incrementaremos la velocidad de medición, capacidad, escalabilidad y facilidad de programación de esta plataforma para acelerar la migración que se realiza de los laboratorios de investigación hacia la ingeniería de producción y de la fabricación a pequeña escala hacia la automatización más avanzada.

Continuaremos diseñando sistemas de pruebas automatizados, tales como nuestro DWDM Passive Component Test System, que le permiten a trabajadores no especializados caracterizar, con relativa facilidad, parámetros ópticos cada vez más complejos. Esto le permitirá a los fabricantes dedicar sus mejores esfuerzos a las actividades de investigación y desarrollo. También aprovecharemos las tecnologías de punta en la medición interferométrica de socios como Burleigh Instruments que produce instrumentos Wavemeter® de primera clase.

Incrementaremos nuestra actividad en la fabricación automatizada de componentes aplicando nuestra experiencia estratégica en las estaciones de pruebas automatizadas. Con esta perspectiva en mente, adquirimos Burleigh Instruments por sus robots de alineamiento con técnicas de ejes múltiples y una precisión de posicionamiento en el rango de los nanómetros, y EFOS, actualmente EXFO Photonic Solutions, por sus sistemas ópticos de curación y adhesión local de alta precisión.

Tenemos la intención de combinar estas tecnologías de primera clase con nuestra experiencia en la automatización para ofrecerle a nuestros clientes productos independientes y soluciones de fabricación semiautomatizadas para ayudarlos a obtener mejores rendimientos y reducir los costes de producción. También tenemos la intención de realizar asociaciones estratégicas con líderes en la integración de sistemas con el fin de permitirles adaptar las soluciones semiautomatizadas de EXFO a los procesos específicos que seguirán siendo únicos y propios de cada fabricante.

Todo confluye...

Estoy realmente convencido de que estamos en una buena posición para desarrollar un crecimiento a largo plazo en EXFO. Como parte de nuestra planificación estratégica para el año fiscal 2002, nos concentramos en alcanzar un crecimiento sostenido, satisfacer nuestros clientes, estimular la innovación que abre mercados, desarrollar la fuerza laboral y construir bases sólidas para el futuro. Este es un buen momento para agradecerle a nuestra gente por todo el intenso trabajo que realizó y la dedicación que profesó durante el pasado año. El año fiscal 2001 fue particularmente especial para todos nosotros a causa de la integración de las compañías que adquirimos. Continuaremos fomentando nuestros valores esenciales y objetivos comunes dentro de la compañía, de manera que le sirvan de guía a nuestra gente para que tomen las mejores decisiones con una mentalidad orientada tanto al mercado, los resultados, como al cliente. Sin la contribución de sus 1150 empleados, EXFO no estaría lista para alcanzar nuevas alturas.

Incrementaremos aun más el reconocimiento de la marca de EXFO concentrando nuestras energías en la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente, con el fin de que refleje nuestra reputación en la industria. Yo estoy particularmente interesado en lanzar al mercado en los próximos meses productos claves que avivarán nuestra estrategia de crecimiento, y al mismo tiempo, impactarán la industria. Estos lanzamientos de productos destacan el hecho de que trabajamos con denuedo para conquistar mercados en un medio competitivo e incrementar valores para nuestros accionistas. Resúmase todo esto y todo confluye hacia una conclusión inequívoca: EXFO está lista para cumplir su misión de devenir el líder mundial de la industria de automatización, medición y pruebas para fibra óptica.

Atentamente,

Germain Lamonde
Chairman, President and CEO
November 7, 2001